

EL NUEVO PROGRAMA DE CANAL DE DATALOGIC MOBILE: VALUE CHANNEL PROGRAM, LA MEJOR MANERA DE TRABAJAR CON DATALOGIC MOBILE

Madrid, 1 de abril de 2009 - Datalogic Mobile anuncia el lanzamiento del Nuevo Value Channel Program, dirigido a sus Value Partners de todo el mundo, confirmando así la vocación de Datalogic Mobile de vender sus soluciones a través del canal.

Con el Nuevo Value Channel Program, Datalogic Mobile quiere satisfacer a los clientes finales con la solución que mejor se adapte a sus necesidades, potenciar a cada uno de sus Partners y reforzar su posición como compañía con la que hacer negocio de manera fácil.

Diseñado según las necesidades específicas de cada Partner, sus particularidades y sus puntos fuertes, el Value Channel Program se basa en una clara distinción hacia los nuevos VALUE PARTNER: Value Distribution Partner, Value Solution Partner y Authorized Partner. Cada uno de ellos se podrá beneficiar de ventajas específicas encontrando el camino más fácil y efectivo para alcanzar el target de sus clientes y mercados.

Value Distribution Partner: esta figura engloba distribuidores a nivel mundial y distribuidores locales orientados a ofrecer a soluciones industriales innovadoras a compañías de todos tipos, tamaño y localización. Proporcionando un valor añadido en la logística, los Value Distributors Partners garantizan una amplia cobertura, llegando a resellers y clientes finales en todos los mercados y lugares. El Value Channel Program les ofrece la posibilidad de renovar stock y visibilidad del sell out con el fin de mantener el crecimiento de su negocio y conseguir ventajas competitivas.

Los Value Solution Partner son aquellos Partners que realmente ofrecen valor añadido al negocio gracias a su fidelidad y profundo conocimiento del entorno empresarial. El Programa de Canal reconoce su orientación hacia el cliente con precios especiales, herramientas y soporte, ofreciéndoles una serie de ventajas para impulsar y apoyar cualquier negociación.

Tanto los Value Distribution Partner como los Value Solution Partner están CERTIFICADOS por Datalogic Mobile. Datalogic pone a su disposición un conjunto de cursos de formación técnicos y de ventas que garantizan a sus resellers y clientes finales que, trabajando con un Value Partner, encontrarán competencia, experiencia, fiabilidad y todos los elementos clave que permiten posicionar a Datalogic Mobile entre los líderes del mercado a nivel mundial.

"El Nuevo Value Channel Program representa nuestro fuerte compromiso hacia nuestros Partners, que trabajarán para mejorar sus resultados mínimos y máximos", comenta Paolo Fedrigo, CEO de Datalogic Mobile. "Los Partners buscan una fuerte Relationship con fabricantes que sean capaces de ofrecer soporte a su modelo de negocio completo: el nuevo Programa de Canal transmite la pasión de Datalogic Mobile hacia nuestra comunidad, ofrece a nuestros Partners el valor real a través de nuestra estrecha Relationship, y hace incluso más fácil el trabajar junto con la familia de Datalogic Mobile."

El Nuevo Programa de Canal ofrece a nuestra red de Partners ventajas competitivas y más valor

gracias a los recursos locales y on-line de Datalogic Mobile, incrementando las oportunidades de negocio, y reduciendo los esfuerzos de ventas y gastos generales. Los VALUE Partners se podrán beneficiar de condiciones especiales en la nueva lista de precios de 2009 de Datalogic Mobile, garantizando más competitividad y mayores márgenes.

El Paquete de Ventajas del Value Channel Program incluye algunas novedades importantes:

"CONEXIÓN DIRECTA" proporciona a resellers registrados acceso a recursos internos de Datalogic Mobile que tecnológicamente no se pueden reemplazar. CONEXIÓN DIRECTA se refiere a personas asignadas a nuestros VALUE Partners para ofrecer soporte de ventas, técnico, de marketing, y servicio al cliente.

El nuevo SISTEMA DE TRAMITACIÓN DE PEDIDOS ON-LINE es un nuevo proceso sencillo, rápido y preciso para la gestión de pedidos, donde los Partners pueden ahorrar tiempo, errores, y tener el proceso de gestión de pedidos bajo control. Sólo un sencillo e intuitivo click a través del configurador EASEOFCHOICE y en pocos segundos el pedido está tramitado en tiempo real.

Además, con el nuevo programa de servicios EASEOFCARE, Datalogic Mobile se preocupa de todo, desde la inmediatez, hasta la simplicidad y eficacia del servicio, de manera que los Partners y sus clientes pueden dedicarse a su core business.

El paquete de ventajas del Nuevo Value Channel Program incluye una amplia gama de servicios integrales en los que los Partners de Datalogic Mobile pueden confiar, además de una serie de NUEVAS herramientas online: EASEOFACCESS, una serie de herramientas de marketing on-line, EASEOFSERVICE, la nueva herramienta de Servicio al Cliente, además de EASEOFTRAINING, la herramienta técnica y de ventas on-line.

Para obtener más información sobre el Nuevo Value Channel Program visita: http://www.mobile.datalogic.com/Ser-Partner_pag_pg239_6.html